FRANCE ACTIVE, UN RÉSEAU AU SERVICE DES PERSONNES, DE L'EMPLOI ET DES TERRITOIRES

France Active agit au quotidien pour mettre la finance au service des personnes, de l'emploi et des territoires.

Grâce à ses partenaires, à ses mécènes et aux épargnants solidaires, le réseau France Active donne aux chômeurs créateurs d'entreprise et aux entreprises sociales et solidaires les mêmes chances d'accéder aux financements que les entreprises ordinaires.

Chaque année, France Active permet la création ou la consolidation de près de 33 000 emplois, en accompagnant et en finançant près de 7 000 porteurs de projets pour lesquels elle mobilise près de 240 millions d'euros de concours financiers.

France Active s'appuie sur un réseau de 41 « Fonds territoriaux », constituées de professionnels et de milliers de bénévoles. Ils accompagnent les entrepreneurs au quotidien et financent leurs projets pour en garantir la pérennité.

FRANCE ACTIVE
FINANCEUR SOLIDAIRE POUR L'EMPLOI

Tour 9, 3 rue Franklin – 93100 Montreuil
tél. : 01 53 24 26 26 – fax : 01 53 24 26 63

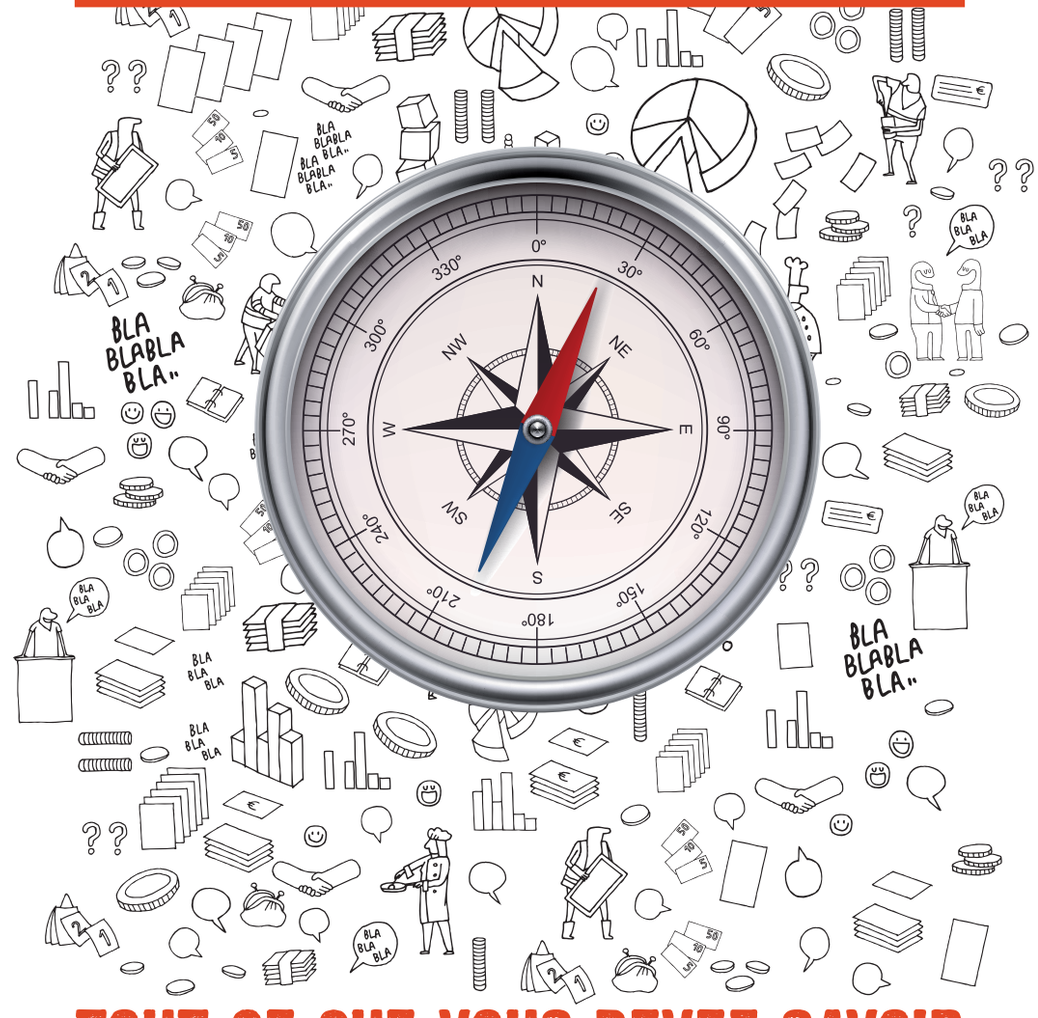
France Active est l'acteur de référence du micro crédit bancaire garanti et le premier financeur des entreprises solidaires en France.

Retrouvez le Fonds territorial France Active le plus proche de chez vous sur : **www.franceactive.org**

FRANCE ACTIVE
FINANCEUR SOLIDAIRE POUR L'EMPLOI

CRÉATION D'ENTREPRISE

KIT DE SURVIE



TOUT CE QUE VOUS DEVEZ SAVOIR POUR CONVAINCRE VOTRE BANQUIER

Édito 04

1. ÉVALUER SES CONNAISSANCES 06

2. LA BANQUE ET LE BANQUIER 08
1. Au fait, une banque, à quoi ça sert ? 09
2. Comment me repérer dans la banque ? 09
3. Le banquier : qui est-il vraiment ? 10

3. PRÉPARER SA DEMANDE DE FINANCEMENT 12
1. Comment formaliser mon projet ? 13
2. Le B.A.-BA des notions financières à maîtriser 15
3. Quels outils de financement peut-on utiliser à la création ? 18
4. Comment choisir son partenaire financier ? 20
5. Quand faut-il contacter sa banque ? 22
6. Comment bien se préparer à l'entretien ? 22
7. Pour ne rien oublier avant le premier entretien 23

4. CONDUIRE L'ENTRETIEN 24
1. Comment démarrer l'entretien ? 25
2. La conduite d'entretien : mode d'emploi 25
3. Convaincre plutôt que « négocier » 27
4. Comment bien conclure l'entretien ? 28

5. MAIS AUSSI 30
1. Créer autrement 31
2. Être jeune et créer son entreprise 32
3. Mesdames, lancez-vous ! 33

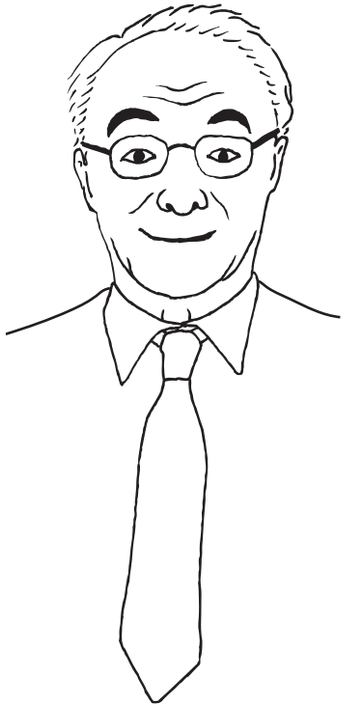
LES BONNES ADRESSES POUR S'ENTOURER 34

Édition 2.1 – juillet 2015

CRÉATION D'ENTREPRISE

KIT DE SURVIE

TOUT CE QUE VOUS DEVEZ SAVOIR POUR CONVAINCRE VOTRE BANQUIER



DE L'IDÉE À LA RÉUSSITE

ÉDITO

Nombreux sont ceux qui ont l'idée de créer un jour leur entreprise.
Et pourtant, peu d'entre eux franchissent le pas, par manque d'argent mais aussi de bonnes clés pour réussir. Quel que soit leur niveau de qualification, qu'ils résident sur des territoires urbains ou ruraux en difficulté, ils font souvent face aux mêmes freins.

France Active est un réseau d'accompagnement engagé auprès des créateurs d'entreprise qui ont des difficultés d'accès au financement. Ses spécialistes ont rédigé un « kit de survie » pour convaincre un banquier qui demanderait l'impossible : une expérience et un capital personnel !

Notre réseau ne s'arrête pas à ce petit livre de conseils. Il offre une multitude d'outils, du prêt à taux zéro à la garantie d'emprunt bancaire, il offre même pour les jeunes, une prime de départ de 2 000 euros (grâce au soutien de mécènes au programme « CAP'JEUNES » de France Active).

La voie à suivre est claire. Avoir une bonne idée de produit ou de service à vendre. Passer de l'idée au projet, en prévoyant les ventes, les recettes et les dépenses sur quelques années. Améliorer ce projet avec un conseiller de France Active présent dans toutes les régions. Obtenir le label de qualité France Active, qui rassure le banquier et déclenche le prêt bancaire. Et passer du projet à l'action, avec un suivi gratuit de France Active.

Résultat : 82 % de chances de passer le cap des trois ans. N'attendez plus !!

Christian Sautter,
président de France Active

UN KIT DE SURVIE SUR LA BANQUE ? TIENS DONC !

Ce guide au titre volontairement provocateur donne toutes les clés pour convaincre son banquier et cherche à désacraliser le rapport des créateurs d'entreprise face à leurs financeurs.
Complet et très pratique, il s'adresse en premier lieu aux porteurs de projet qui y trouveront les conseils utiles à une bonne négociation.

Si le premier métier de la banque est de prêter de l'argent et de financer l'économie réelle, il n'est pas toujours facile de solliciter un banquier, même pour financer un projet que l'on a longuement mûri et auquel on croit.

Des créateurs d'entreprise et des professionnels ont été mobilisés pour participer à la rédaction de ce guide, le tester et apporter leur témoignage. Simple et très concret, il apporte un éclairage sur le métier de banquier, regorge de conseils et d'astuces, donne les clés pour établir une relation partenariale avec sa banque et pour obtenir les financements nécessaires pour mener à bien son projet.

Comment communiquer son enthousiasme ? Comment convaincre son banquier de financer son projet ? Comment y voir clair dans ses propositions et les offres bancaires ? Autant de questions auxquelles ce kit de survie répond…

OBTENIR UN CRÉDIT BANCAIRE POUR SON ENTREPRISE QUAND ON EST DEMANDEUR D'EMPLOI EN TROIS QUESTIONS :

→ Il est plus compliqué pour un demandeur d'emploi de créer son entreprise
Faux : 89 % des porteurs de projet accompagnés par France Active étaient demandeurs d'emploi au moment de créer leur entreprise.

→ Les chômeurs sont pénalisés sur l'accès au prêt bancaire
Faux : 86 % des crédits professionnels obtenus grâce à France Active étaient à des taux inférieurs à 4 % et 76 % ont été octroyés sans caution personnelles.

→ On a plus de chance de réussir quand on est entouré
Vrai : 82 % des entreprises financées par France Active étaient encore en activité 3 ans après leur création, contre 64 % au niveau national.

ÉVALUER SES CONNAISSANCES

LA BANQUE

1. Toute entreprise doit-elle ouvrir obligatoirement un compte bancaire professionnel ?

A. oui, c'est une obligation légale
B. non, mais cela est fortement conseillé
C. cela dépend du statut juridique de l'entreprise

2. Pourquoi le taux d'un emprunt moyen-terme est-il généralement plus bas que le taux d'un découvert bancaire ?

A. le crédit moyen-terme est le plus souvent « couvert » par une garantie, ce qui limite le risque pour la banque
B. c'est un bon moyen pour la banque de facturer des agios élevés
C. parce que le découvert est souvent imprévu, au contraire du prêt moyen-long terme

3. La banque a-t-elle le droit de pratiquer le taux d'agios qu'elle souhaite ?

A. non, le taux d'agios est réglementé, commun à toutes les banques et indexé sur le cours de l'euro
B. oui, à condition qu'il soit inférieur au taux d'usure publié au Journal Officiel
C. non, le taux d'agios est lié au statut juridique de l'entreprise qui emprunte

LE PLAN D'AFFAIRE

4. Le Besoin en Fonds de Roulement, c'est quoi ?

A. le besoin de financement court terme défini par les caractéristiques d'exploitation
B. le besoin en trésorerie des trois premiers mois de l'activité
C. le besoin de financement lié au décalage entre le paiement des fournisseurs et autres dettes, des créances clients et du stock courant

5. Qu'est-ce que le point mort de l'activité ?

A. c'est le moment où le Fonds de Roulement couvre les Besoins en Fonds de Roulement
B. c'est le moment où l'entreprise est déclarée en faillite
C. le montant du chiffre d'affaires à atteindre pour couvrir les charges de l'activité

LA CONDUITE D'ENTRETIEN

6. Dans un entretien, qu'est-ce qui a le plus d'importance selon vous ?

A. les mots
B. le comportement
C. les deux sont aussi importants l'un que l'autre

7. Sur quoi la négociation d'un prêt se joue-t-elle principalement ?

A. il faut convaincre le banquier en avançant un maximum d'arguments lors de la présentation du projet
B. il faut pouvoir accepter certaines offres du banquier pour satisfaire son interlocuteur et l'inciter à accorder le prêt
C. il faut bien préparer l'entretien, garder un bon état d'esprit et rester à l'écoute de son interlocuteur

8. En cas de refus, que puis-je attendre du Médiateur du Crédit ?

A. mon dossier sera traité par une personne chargée d'étudier ma demande de crédit et vérifier avec moi et avec la banque le bien fondé ou non du refus de crédit formulé par la banque
B. le Médiateur du Crédit va menacer la banque de sanction pour qu'elle m'accorde mon crédit
C. le Médiateur organisera un second entretien avec la banque et moi, et y assistera pour jouer le rôle d'arbitre pour trouver un compromis

Réponses : 1-C ; 2-A ; 3-B ; 4-C ; 5-C ; 6-B ; 7-C ; 8-A

LA BANQUE ET LE BANQUIER

« JE T'AIME, MOI NON PLUS »

1 AU FAIT, UNE BANQUE, À QUOI ÇA SERT ?

La banque de détails s'adresse aux particuliers, aux professionnels et aux créateurs d'entreprise. Le Produit Net Bancaire (PNB), qui est l'équivalent pour une banque du chiffre d'affaires d'une entreprise classique, est généré par :

→ les dépôts et services associés : elle gère les comptes courants et fournit les chèques, cartes bancaires, devises ;
→ l'épargne réglementée : elle collecte les ressources du public (livret A, LDD, PEC) ;
→ les crédits : elle prête aux entreprises et particuliers pour financer des projets.

Sa rémunération est assurée par les moyens suivants :

→ commissions sur les services financiers (cartes bancaires...) ;
→ intérêts perçus en plaçant et prêtant l'argent déposé par les clients ;
→ intérêts perçus sur le prêt octroyé.

Contrairement aux idées reçues, les crédits octroyés par les banques ou l'activité de crédit ne rapportent pas autant d'argent que les activités de facturation des charges financières et des commissions sur les services financiers.

2 COMMENT ME REPÉRER DANS LA BANQUE ?

Le guichet

Le guichet est le lieu de contact le plus visible quand on entre dans une agence. On y effectue les opérations brèves et simples :

→ dépôts d'espèces et de chèques ;
→ retraits de moyens de paiement (chèques, cartes bancaires...) ;
→ prise de rendez-vous avec votre conseiller.

À noter : avec le développement des banques en ligne, le rôle du guichet évolue.

Le Conseiller Clientèle Professionnelle

Dans la plupart des banques, les créateurs d'entreprise sont accueillis et suivis par un « Conseiller Clientèle Professionnelle ».

Son rôle est de conseiller, gérer et fidéliser un « portefeuille de clients ». Le plus souvent, il travaille avec les artisans, les commerçants, les professions libérales, les TPE, et parfois les PME/PMI, pour lesquels il s'efforce de trouver des solutions adaptées aux besoins et rentables pour les deux parties.

Selon le montant en jeu, le dossier pourra être géré à un niveau supérieur.

Certaines agences sont exclusivement dédiées à la gestion des comptes de particuliers. Elles se contentent alors de jouer les intermédiaires vers les agences spécialisées dans la clientèle des professionnels.

3 LE BANQUIER : QUI EST-IL VRAIMENT ?

Ses objectifs et ses contraintes : mais pourquoi est-il si méchant ? ! ?

Le conseiller Pro poursuit des objectifs de développement et doit sécuriser son risque. Il dispose d'un niveau de délégation souvent limité et son activité est contrainte par une règlementation très stricte.

Le conseiller Pro doit atteindre des objectifs commerciaux, c'est pourquoi il propose souvent des « produits » à ses clients. S'il faut savoir rester ouvert à ses conseils, il faut se garder d'accepter les produits qui ne correspondent pas à un véritable besoin.

La banque doit mesurer son risque lorsqu'elle exerce son activité de prêt. Le banquier a des comptes à rendre à sa structure, par exemple en cas de défaillance d'une entreprise qu'il a financée. Avant d'accorder un prêt, le banquier vérifiera toujours la capacité de remboursement (rentabilité) et la solidité financière du projet (apports, garanties).

Le conseiller Pro travaille dans un environnement réglementaire strict : c'est pour cette raison qu'il est amené à demander de nombreux documents d'identification à ses clients (particulier ou entreprise).

Quand on connait le métier de banquier, on comprend mieux la frilosité que l'on ressent parfois lorsque l'on présente son projet. Il s'agit précisément d'avoir en tête ces éléments pour préparer l'entretien : ajuster son comportement, comprendre et anticiper les réactions de son interlocuteur... et le rassurer.

Le banquier : un partenaire de la création

On peut voir en la banque **un fournisseur** comme les autres et donc concevoir que **tout soit négociable** (taux d'intérêt, frais, garanties...), ce qui ne veut pas dire que l'on peut obtenir tout et n'importe quoi !

Mais ce qui compte vraiment c'est la relation de confiance établie avec son conseiller Pro. Comme par exemple, pouvoir compter sur lui le jour où l'entreprise rencontre des difficultés.

Un banquier, c'est d'abord un homme ou une femme, avec son expérience, ses opinions, ses convictions... Bref quelqu'un avec qui il est possible d'échanger sur sa création d'entreprise. Le créateur ne doit donc pas hésiter à passer du temps à expliquer son projet surtout s'il est complexe et innovant, et à faire preuve de transparence s'il comporte des risques.

Le banquier ne doit pas être vu uniquement comme un contrôleur ou un inspecteur qui ne fait que poser des questions embarrassantes, mais comme un véritable **partenaire du processus de création,** qui apportera certainement un point de vue intéressant.

« Les relations humaines sont pour moi des priorités fondamentales. Ainsi, dans mon métier, je me vois davantage comme un collaborateur de mes clients plutôt qu'un simple agent appartenant à un réseau bancaire ».
Olivier SCHOTT, conseiller Pro

Dans le processus de création, la banque est sans conteste un partenaire de poids. C'est elle qui rend le projet possible quand elle accorde les crédits nécessaires au démarrage de l'entreprise.

TÉMOIGNAGE

M. D. : RESPONSABLE DE CLIENTÈLE PROFESSIONNELLE SUR LE SECTEUR PUY DE DÔME

Pourquoi avoir choisi d'être banquière ?

C'est un métier qui permet d'être au cœur de la vie des entreprises en étant l'un de leurs partenaires privilégiés.

Qu'est-ce qui vous intéresse chez le créateur d'entreprise ?

Nous sommes en relation avec des personnes qui défendent leur projet de vie souvent caractérisé par une forte envie d'indépendance. C'est donc un public exigeant, dynamique, fortement impliqué et motivé.

C'est l'humain qui est au centre du projet et qui lui en donne sa substance et sa pertinence ; d'où l'importance de l'adéquation entre les compétences du créateur et son projet.

La diversité des projets rencontrés est également une source d'enrichissement au quotidien.

À quoi faut-il faire attention ?

Le point de vigilance principal est le respect de la phase de préparation et de maturation du projet de création. Pour optimiser les chances de réussite du projet, il faut que le créateur essaie d'approcher au mieux son futur marché et détermine une stratégie adaptée. Attention à ne pas vouloir aller trop vite !

Nous sommes souvent face à d'excellents techniciens ayant une parfaite connaissance de leur métier mais qui doivent prendre une dimension supplémentaire de gestionnaire et parfois même de manager. Nous, banquiers, sommes souvent amenés à devoir faire comprendre que la gestion est aussi importante que l'action sur le terrain ! À ce titre, les différents acteurs dans le domaine de la création d'entreprise jouent un rôle important dans l'accompagnement des jeunes entreprises.

PRÉPARER SA DEMANDE DE FINANCEMENT

DOSSIER… VOUS AVEZ DIT « DOSSIER »

1 COMMENT FORMALISER MON PROJET ?
COMMENT PRÉPARER MON PLAN D'AFFAIRES EN VUE DE L'ENTRETIEN ?

Pour accorder un financement, le banquier attend une présentation précise de la future entreprise et des activités qu'elle développera mais aussi une projection dans l'avenir.

On formalise donc un **« Plan d'affaires » ou « Business Plan », qui est en fait « la mise à plat » de tous les éléments qui constituent le projet. Il servira de document de référence pour tous les partenaires.**

Ce document est utile aussi bien pour le créateur car il lui permet de clarifier son projet, que pour ses partenaires à qui il permet d'avoir une vision complète et synthétique de l'entreprise. Ce dossier sera court, concis, mais complet, clair et soigné.

En voici une trame, non exhaustive et que chacun peut adapter.

La présentation du porteur de projet

Elle contient toutes les informations utiles pour connaître le(s) porteur(s) de projet :
→ son parcours ;
→ ses motivations à créer son entreprise ;
→ ses appuis, ses relations (y compris familiales, partenaires, « parrain »…) ;
→ son adéquation avec le projet : en quoi son parcours, ses expériences, ses diplômes, son environnement personnel et professionnel sont des atouts pour ce projet de création d'entreprise ? Par exemple en valorisant ses expériences associatives, culturelles ou sportives qui démontrent des capacités en matière de gestion, de communication ou d'encadrement.

Les grandes lignes du projet

Il faut présenter le projet sans hésiter à détailler l'analyse de tous les éléments qui ont conduit à définir le positionnement, l'offre et les produits :
→ le concept, les produits, le secteur d'activité ;
→ le marché : y a-t-il une demande sur le produit ? Comment est-elle mesurée ?
→ les clients : leurs profils, la dépendance vis-à-vis d'eux… Le créateur n'hésitera pas à fournir des lettres d'intention ;
→ les concurrents : tailles, typologies, offres, avantages comparatifs, emplacements…
→ les fournisseurs : profils, solidité…
→ le modèle économique : en quoi la nouvelle entreprise répond aux besoins du marché ? Comment l'entreprise gagnera de l'argent ? Quels sont les modes de facturation et de paiement ? Quelle ambition pour les premières années ?
→ la stratégie commerciale : comment gagner ses premiers clients ? Comment les fidéliser ?

Cette partie est essentielle : la présentation du projet et de l'activité de l'entreprise doit être compréhensible par tous et surtout par le banquier. Elle doit être précise et chiffrée.

Pour certains projets complexes dans leur organisation ou très innovants, le créateur devra faire preuve de **pédagogie** et de **simplification** et ne pas hésiter à recourir à des supports visuels.

Les éléments financiers

Le compte de résultat prévisionnel
Ce tableau est la traduction chiffrée de la future entreprise. Il synthétise l'ensemble des charges et des produits de l'entreprise. C'est un outil incontournable pour le créateur dans la gestion de son projet et il est indispensable pour que le banquier puisse prendre sa décision. En effet, il permet au banquier de s'assurer que le modèle économique de l'entreprise qu'il s'apprête à financer « tient la route ».

Les hypothèses d'activité prévisionnelle sont-elles réalistes ?
→ Toutes les charges ont-elles été listées ?
→ Le projet permet-il de dégager un revenu décent au créateur ?

Mieux vaut être transparent et éviter que votre interlocuteur adopte une position trop méfiante après avoir constaté des hypothèses de chiffre d'affaires irréalistes ou des charges sous-estimées voire non comptabilisées.

> *« Il faut bien penser à lister **toutes** les charges, notamment celles liées à la stratégie commerciale et au développement : les frais de déplacement, la conception du site internet, le référencement google, les annuaires payants… Ce sont des postes primordiaux, souvent sous-estimés au départ. »*
> Alexandre, Actemiss

Le plan de financement
Ce tableau liste sur plusieurs années :
→ tous les besoins financiers (« emplois ») de l'entreprise dans une colonne : investissements, stock, trésorerie de démarrage…
→ et les moyens de financement pour y répondre (« ressources ») en face : apports personnels, prêts bancaires, autres prêts, primes…

Les besoins (ou emplois) financiers durables (investissements) doivent être couverts par des ressources moyen-long terme (emprunt, capital…).

Dans l'optique d'un financement bancaire, le plan de financement sert à rassurer le banquier sur la capacité de l'entreprise à rembourser les emprunts contractés.

Le plan de trésorerie (sur la première année)
Cet outil présente toutes les entrées et les sorties d'argent prévues au cours de la première année, mois par mois. Il permet ainsi de connaître à l'avance son solde de trésorerie mensuel et donc d'anticiper les difficultés éventuelles : est-ce que les disponibilités du moment seront suffisantes pour faire face à toutes les dépenses, à chaque fin de mois ?

Si on prévoit un « trou » de trésorerie à un moment donné, il faut alors trouver une solution avant le démarrage de l'entreprise. En effet, trop d'entreprises nouvelles disparaissent la première année pour de « simples » problèmes de trésorerie mal anticipés. C'est bien dommage car en anticipant, il existe des solutions !

Le plan de trésorerie deviendra à terme, un outil de gestion.

Deux points de vigilance :
→ La période de démarrage se traduit très souvent par plus de dépenses que d'encaissements : eh oui, les clients ne sont pas au rendez-vous dès le premier jour !
→ Les effets de saisonnalité : il n'existe pas de chiffre d'affaires linéaire. Toute activité a sa période faste et sa période creuse sur l'année.

2 LE B.A.-BA DES NOTIONS FINANCIÈRES À MAÎTRISER

Le seuil de rentabilité ou « point mort »

Le **« seuil de rentabilité »** — également appelé « point mort » — correspond au chiffre d'affaires minimum que doit réaliser l'entreprise pour couvrir ses charges et ne pas perdre d'argent. Son calcul permet de prévoir le niveau d'activité nécessaire à la rentabilité de l'entreprise et de démontrer au banquier que le projet est réaliste.

On peut ensuite traduire ce seul de rentabilité en nombre d'heures à facturer par jour ou par mois, en nombre de produits à vendre par jour… Une fois l'entreprise lancée, ces données constituent un très bon outil de pilotage de l'entreprise.

Pour calculer le « point mort », on distingue d'un côté les **charges fixes,** constantes quel que soit le niveau d'activité. Elle correspondent généralement au loyer, aux frais administratifs, aux charges d'électricité, de téléphone…

Et d'un autre côté les **charges variables** qui augmentent ou diminuent proportionnellement au volume d'activité : achat de matières premières ou de marchandises, charges de personnel, charges de conditionnement des produits…

Prenons l'exemple d'un caviste

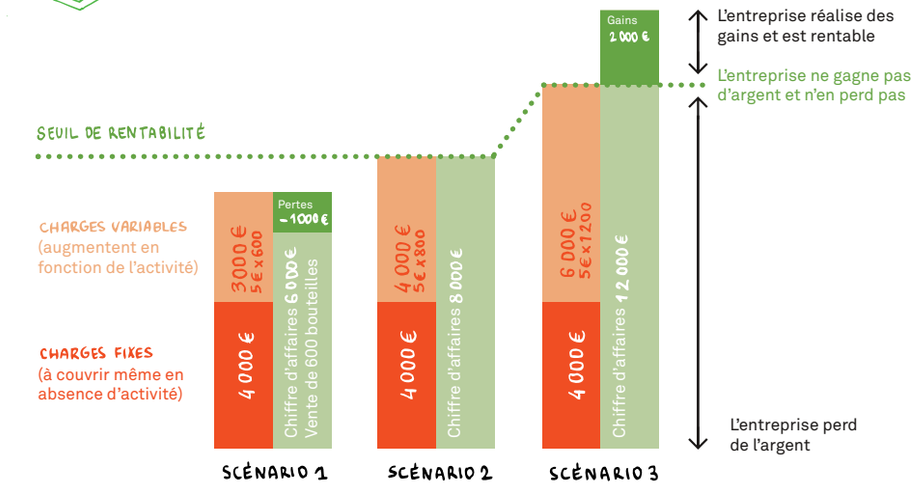
Admettons que les charges fixes de ce caviste s'élèvent à 4 000 € par mois, et qu'il achète ses bouteilles 5 € pour les revendre 10 €.
La question qui se pose est : combien le caviste devra-t-il vendre de bouteilles par mois pour atteindre son seuil de rentabilité, le « point mort » ?

Scénario 1 : Le caviste vend 600 bouteilles/mois
Chiffre d'affaires ..... 600 x 10 € = 6 000 €
Charges variables ..... 600 x 5 € = 3 000 €
Charges fixes ..... 4 000 €
Total charges ..... 7 000 €
Résultat ..... – 1 000 €
Dans ce scénario, le caviste réalise un déficit de 1000 €. Il perd de l'argent.

Scénario 2 : Le caviste vend 800 bouteilles/mois
Chiffre d'affaires ..... 800 x 10 € = 8 000 €
Charges variables ..... 800 x 5 € = 4 000 €
Charges fixes ..... 4 000 €
Total charges ..... 8 000 €
Résultat ..... 0 €
Dans ce scénario, le caviste atteint le point mort. Il ne gagne pas d'argent et n'en perd pas.

Scénario 3 : Le caviste vend 1 200 bouteilles/mois
Chiffre d'affaires ..... 1 200 x 10 € = 12 000 €
Charges variables ..... 1200 x 5 € = 6 000 €
Charges fixes ..... 4 000 €
Total charges ..... 10 000 €
Résultat ..... + 2 000 €
Ici, le caviste réalise un bénéfice de 2 000 €.

Ainsi, notre caviste doit vendre 800 bouteilles, soit réaliser 8 000 € de chiffre d'affaires pour atteindre son point mort et commencer à gagner de l'argent.



Le Besoin en Fonds de Roulement, le fameux « BFR »

Généralement, une entreprise est amenée à décaisser des charges avant d'encaisser ses ressources. Par exemple, elle achète et paye son stock avant de se faire payer par ses clients. Ce phénomène est accentué si elle accorde des délais de paiement ce qui est souvent le cas.

Ce décalage crée un besoin de trésorerie structurel qui augmentera au même rythme que l'activité. En effet, plus l'activité est élevée plus le stock est important. C'est ce besoin de trésorerie qu'on appelle le BFR, le Besoin en Fonds de Roulement, qui est constitué :

→ des besoins d'exploitation qui font augmenter le BFR : stock et créances clients…

→ des ressources d'exploitation qui font diminuer le BFR : dettes fournisseurs principalement.

Concrètement, cela signifie que dès le moment où l'activité de l'entreprise démarre, il faut à la fois financer les investissements, l'outil de production… mais aussi cette avance de trésorerie. Même une entreprise rentable peut avoir de gros problèmes de trésorerie à cause d'un Besoin en Fonds de Roulement important qui n'aura pas été anticipé, et peut l'amener à une cessation de paiement. Certaines ont recours aux découverts, mais cela coûte très cher…

Dans la pratique, on constate que le BFR est le besoin financier le moins bien financé par les banques. Il est le plus souvent couvert par les apports de l'entrepreneur, ceux des associés ou par des « quasi-fonds propres », notamment les prêts Nacre ou les prêts d'honneur.

POUR ALLER PLUS LOIN SUR LE BUSINESS PLAN…

S'informer sur www.apce.fr
→ espace *Créateur d'entreprise* → *4- Les Prévisions financières*

N'hésitez pas à vous faire accompagner dans la rédaction de votre Business Plan avant de prendre rendez-vous avec la banque. De nombreux organismes répertoriés à la fin du guide vous accompagnent et la consultation d'un **expert-comptable** s'avère souvent très intéressante.

TÉMOIGNAGE

MÉDY DALY, 25 ANS
SARL TIME MOTO

L'histoire de mon entreprise

Créer ma propre entreprise me trottait dans la tête depuis quelques années. Mais par sécurité, j'ai préféré enchaîner différents postes en tant que commercial. Après un licenciement, j'ai décidé de me lancer en associant ma passion pour la moto et mon envie d'indépendance. Time moto, société de taxi-moto, était née.

Ma banque et moi

J'ai aujourd'hui une relation de confiance avec ma banque. Les règles du jeu ont été claires dès le départ : pas de découvert autorisé et rigueur dans le suivi de mon activité. Mais la transparence va dans les deux sens.

Mon banquier m'a toujours expliqué les contrats et services qu'il me proposait en me laissant systématiquement un délai de réflexion.

Mes conseils …

Il ne faut pas hésiter à s'entourer de professionnels de la création d'entreprise pour présenter un bon dossier aux banques. Quant aux banques, il faut en voir plusieurs pour comparer les offres et surtout ne pas s'attacher qu'au taux mais à tout ce qu'il y a autour (assurance, garanties sur le prêt, moyens de paiement…).

Ne pas oublier de prendre son temps au moment de la signature ! À tous ceux qui veulent se lancer : ne baissez pas les bras et restez motivés malgré les embuches !

3 QUELS OUTILS DE FINANCEMENT PEUT-ON UTILISER À LA CRÉATION ?

Emprunter ou ne pas emprunter ?

Trop souvent, les entrepreneurs sont frileux vis-à-vis de l'emprunt. En réalité, ce n'est pas forcément un bon calcul : il est en effet plus facile de convaincre un banquier de financer l'investissement de départ que de solliciter un emprunt lorsque l'on fait face à des difficultés… Tout l'enjeu consiste à bien anticiper.

Au-delà du montant, il s'agit donc de déterminer :
→ le mode de financement le plus adapté ;
→ la durée appropriée et le montant des annuités (montant annuel de remboursement) ;
→ les garanties à offrir en fonction des possibilités de l'entreprise ou de l'entrepreneur ;
→ le mode d'apport de fonds propres.

Quel outil de financement ?

Le choix d'un crédit n'est pas neutre. Il faut par conséquent bien veiller à l'adéquation du type de crédit et du besoin de financement. Les outils suivants sont les plus couramment utilisés par les entreprises en création mais il en existe bien d'autres.

OUTILS	OBJECTIFS	
prêt à taux 0% (dispositif Nacre, « Prêt d'honneur », etc.)[1]	• renforce les apports en fonds propres • finance le BFR • facilite l'obtention d'un financement bancaire	MOYEN-LONG TERME
le prêt bancaire à moyen long terme (de 2 à 7 ans)	finance principalement l'investissement de biens durables et le stock de démarrage	
le crédit bail et la location longue durée	• finance l'achat d'un bien mobilier ou immobilier, le bien ainsi financé est la propriété de la banque jusqu'à son rachat par l'entreprise • la location longue durée consiste à louer un bien, mais - à l'inverse du crédit bail - elle n'est pas assortie d'une option d'achat	
crédit court terme (facilités de caisse, découverts…)	finance les besoins ponctuels de trésorerie ⚠ **attention, ce mode de financement s'adresse uniquement aux entreprises déjà créées et pouvant afficher des garanties de solvabilité. Il ne faut y recourir que très ponctuellement et pour des montants assez faibles.**	COURT TERME
escompte, affacturage, dailly	permet de raccourcir les délais de paiement par les clients et payer les factures en attente	
crédit relais TVA	préfinancer la TVA sur les investissements à récupérer	

[1] **Les prêts à taux zéro peuvent être obtenus, notamment auprès de :**
→ les 41 Fonds territoriaux de France Active
→ 228 plateformes Initiative France (www.initiative-france.fr)
→ le réseau Entreprendre (www.reseau-entreprendre.org)

Le banquier attend du créateur d'entreprise qui demande des financements qu'il ait correctement évalué ses besoins financiers et qu'il possède quelques notions sur les outils de financement qui existent. Mais lors de l'entretien, il ne faudra pas hésiter à demander directement à son conseiller de décrire en détail le fonctionnement et l'utilité de chaque solution. Il faudra ensuite évaluer leur pertinence et leur coût en fonction des objectifs poursuivis.

Pour en savoir plus :
www.lesclesdelabanque.com
(espace *Entrepreneurs*)

« Les garanties » ou « cautions »

Dans la majorité des cas, les organismes financiers demandent une garantie afin de s'assurer d'être remboursés en cas d'impossibilité de l'emprunteur de faire face à ses échéances de prêts. **Il existe plusieurs formes de garanties : la caution solidaire, les garanties réelles, les garanties institutionnelles.**

Les cautions solidaires

Signer un engagement de caution solidaire c'est s'engager personnellement à rembourser le prêt si l'emprunteur (le plus souvent l'entreprise) n'est pas en mesure de le faire. Il peut s'agir du créateur lui-même ou d'un proche du créateur.

⚠ **Attention :** lorsque le prêt n'est plus remboursé, la caution solidaire a les mêmes devoirs que l'emprunteur. Elle n'a pas le bénéfice de « discussion », ce qui signifie qu'elle doit rembourser le prêt, même si l'emprunteur serait en capacité de le faire ; ni de division : elle ne peut pas diviser le montant dû avec les autres cautions. C'est donc son patrimoine personnel qui est engagé. Il est donc important de bien réfléchir avant de s'engager.

La caution doit être limitée en montant et en durée. Ces éléments doivent être négociés dès la signature de l'accord de prêt. Ensuite, l'engagement de caution est valable pendant toute la durée du prêt.

Les garanties réelles

Elles sont prises systématiquement si le prêt vient financer l'achat d'un fonds de commerce ou un véhicule par exemple. Pour limiter son engagement financier personnel, il est possible de proposer des garanties sur les biens financés par le prêt. Les garanties réelles les plus fréquemment utilisées sont le gage sur véhicule, le nantissement du fonds de commerce et l'hypothèque. En cas de non-remboursement du prêt, le bien placé en garantie est vendu aux enchères et permettra de rembourser en priorité la banque.

Les garanties institutionnelles

Le réseau associatif France Active propose des garanties qui permettent de limiter le recours aux cautions personnelles et d'accéder à des emprunts bancaires dans de bonnes conditions. Par ailleurs, il existe plusieurs garanties institutionnelles gérées par des sociétés financières, par exemple Oséo, Sogama ou la Siagi. Le règlement de ces garanties institutionnelles intervient à l'issue des procédures de recouvrement contre l'emprunteur et les cautions, par les organismes financiers.

Les garanties proposées par France Active

La garantie France Active
→ Elle facilite l'accès au crédit bancaire des créateurs d'entreprise demandeurs d'emplois, des structures d'insertion par l'activité économique et des entreprises solidaires. Cette garantie limite les cautions solidaires à hauteur de 50 %.

La garantie « FGIF »
→ Elle facilite l'accès au crédit bancaire pour les femmes qui souhaitent créer ou développer leur entreprise. Cette garantie exclut les cautions solidaires.

Avoir son compte professionnel et personnel dans la même banque ?

Cela permet de s'appuyer sur la relation déjà établie et peut permettre de simplifier la gestion au quotidien. Tout dépend de l'historique et de la qualité de la relation existante avec la banque ! De toute manière, il y a de grandes chances pour que le Conseiller Pro fasse un examen du compte personnel et de sa gestion.

Ne pas oublier les règles d'or :

« Le financement précède l'exploitation »
→ Autrement dit, toute activité nécessite un financement de départ, qu'il faut constituer avant de débuter son activité.

« On ne s'endette pas pour financer le quotidien »
→ C'est le chiffre d'affaires qui s'en charge.

« On maîtrise la notion de BFR sur le bout des doigts »
→ Les besoins de trésorerie s'anticipent au moment de la création de l'entreprise.

« La durée du financement doit être cohérente avec la durée du besoin »
→ On finance un véhicule amorti sur quatre ans avec un prêt d'une durée similaire.

4 COMMENT CHOISIR SON PARTENAIRE FINANCIER ?

Les questions à se poser avant de choisir une banque :

→ Quelle est la politique de la banque en faveur de la création d'entreprise ?
→ La banque privilégie-t-elle certains secteurs d'activité (artisanat, agriculture, professions libérales…) ?
→ Quels sont les services proposés ? À quels tarifs ? Ces services répondent-ils à mes besoins (opérations régulières avec l'étranger, dépôts fréquents d'espèces…) ?
→ Existe-t-il une marge de négociation ? Les décisions sont-elles prises au niveau de l'agence ou à un niveau supérieur ?

Il existe différentes offres faites à la clientèle des professionnels/créateurs d'entreprise, en matière de gestion de compte, de financement, d'assurances… À charge pour le créateur de bien les étudier et de les comparer. Les sites internet des banques sont une précieuse source d'informations qui compléteront efficacement l'entretien avec le banquier.

Mais plus encore que la banque, **c'est la qualité de la relation avec le chargé de clientèle qui est fondamentale.** Ne pas perdre de vue que les chargés de clientèle changent souvent d'agences.

Faire jouer la concurrence

Il est intéressant, en vue de la négociation, d'avoir une idée de ce que d'autres établissements bancaires proposent avant d'entrer en contact avec une banque en particulier, pour « faire jouer la concurrence ». Par ailleurs, il n'est pas exclu de prendre des rendez-vous avec différentes banques, même si l'une d'elle a déjà accepté la demande de financement.

Attention, il n'y a pas que les taux d'intérêts !

Contrairement à une idée reçue, dans le cadre d'une création d'entreprise, le taux d'intérêt en constitue pas l'élément le plus important de la négociation bancaire. En effet, une différence de 1 % sur un prêt de 5 000 € sur deux ans, c'est moins de 100 € de différence sur le total des intérêts, soit 4 € par mois… C'est peu au regard de l'activité.
Ce qui ne signifie pas que vous ne deviez payer votre argent plus cher que les autres et accéder à des prêts bien au-dessus des taux du marché !

Accéder au crédit bancaire dans de bonnes conditions

Au-delà du taux d'intérêt, le prêt doit être correctement calibré. La durée et le montant doivent être adaptés à ce qui est financé. Le prêt doit s'inscrire dans un plan de financement qui prend en compte tous les besoins du projet, y compris ceux liés aux décalages de trésorerie (BFR) et à la montée en charge de l'activité, deux éléments souvent sous-estimés.

Un prêt bancaire d'un montant sous-évalué peut entraîner des problèmes de trésorerie. Au contraire, un emprunt surévalué augmentera le ratio d'endettement.

De même, un prêt sur une durée trop courte induit des mensualités plus importantes qui grèvent la marge de manœuvre. À l'inverse, un prêt sur une durée trop longue risque d'amener l'entreprise à devoir se ré-endetter avant d'avoir remboursé son prêt.

D'une façon générale, les bonnes conditions sont celles qui permettent d'engager un partenariat de confiance entre le chef d'entreprise et son banquier, tout en limitant le risque personnel du créateur à un niveau raisonnable.

« Il ne doit pas y avoir de « malus » à l'exclusion ! Ce n'est pas parce qu'on se trouve en situation de précarité qu'on ne peut pas accéder à un crédit bancaire dans de bonnes conditions… »
Christian Sautter,
président de France Active

Les différents « types de frais bancaires »

Par ailleurs, il est primordial de bien avoir en tête qu'**il existe plusieurs types de frais bancaires, qu'il convient de bien étudier, en fonction de l'activité de l'entreprise en création.** Par exemple, il est important de s'assurer du mode de facturation des **frais de tenue de compte :** une facturation à l'écriture peut engendrer des coûts financiers extrêmement élevés pour les entreprises qui enregistrent de nombreuses et petites transactions. Dans la même analyse, il est primordial d'étudier les offres en matière de **solutions de paiement** proposées par les banques : un terminal de carte bancaire ou une solution de paiement sur internet peuvent ainsi se révéler être des postes importants pour des entreprises en démarrage.

Enfin, les offres en matière de **placements de trésorerie** sont également à prendre en compte : autant faire travailler son argent lorsque l'on dispose de trésorerie. À ce titre, les produits d'épargne solidaire sont une bonne solution pour allier rentabilité et solidarité.

« Il faut être vigilant sur les différentes offres faites par les banques ou par d'autres organismes. Elles sont nombreuses, et il faut donc les étudier précisément pour les mettre en rapport avec nos besoins. Ça ne sert à rien de prendre une offre si elle contient des services que nous n'utiliserons pas, d'autant plus que le plus souvent, elle coûte plus chère. »
Aurélie, Amisanimo.com

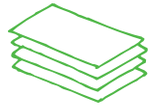
5 QUAND FAUT-IL CONTACTER SA BANQUE ?

Avant d'envisager toute forme de financement, le banquier a besoin d'avoir à sa disposition les éléments suivants : qui est le créateur ? En quoi consiste le projet ? Sera-t-il le seul financeur ? Sera-t-il remboursé ?... Bref, de nombreuses questions dont les réponses arrivent au fil de l'eau du processus de création !

Alors, est-ce le moment de contacter la banque pour obtenir un financement ?

→ Ce sera **trop tard** si le créateur est déjà engagé auprès de partenaires (bailleurs, autres financeurs) et que le niveau d'endettement est déjà élevé, ou que la survie de l'entreprise est déjà compromise !

→ Ce sera **trop tôt** si les éléments suivants ne sont pas finalisés et maîtrisés :
• le projet est clairement défini, en termes de marché, de modèle économique et d'environnement de l'entreprise ;
• le business plan est finalisé et présentable ;
• le besoin en financement externe (bancaire, autre financeur) a été évalué ;
• les pièces nécessaires à la demande de financement bancaire ont été rassemblées ;
• le kit de survie pour un premier entretien avec un banquier est maîtrisé !



6 COMMENT BIEN SE PRÉPARER À L'ENTRETIEN ?

Se préparer : oui, mais comment ?

La réussite d'un entretien repose sur sa préparation, à savoir :
→ **Se fixer des objectifs :** l'objectif principal (obtenir un prêt bancaire), les objectifs secondaires (négocier des moyens de paiements adaptés à mon activité, un découvert saisonnier...).
→ **Appréhender son interlocuteur :** est-ce que je le connais ? Puis-je me faire recommander par une personne qui le connaît ? Quel sera son état d'esprit ? Ai-je bien saisi ses contraintes ? (cf. « Comment formaliser mon projet ? »)
→ **Anticiper les objections :** savoir les entendre, y répondre sans affect et enchaîner rapidement sur un aspect positif.

Lister ses points forts et ses points faibles

Lors de la préparation de l'entretien, il est bon de **lister ses points forts et ses points faibles,** avec l'aide de personnes de son entourage pour avoir des avis extérieurs et critiques. Lorsqu'on connaît ses points faibles, il est plus facile d'anticiper les objections qu'aura le banquier et préparer l'argumentaire correspondant, en profitant de l'occasion pour mettre en avant ses atouts. Par exemple, les « jobs étudiants », même sans lien direct avec le projet peuvent être mis en valeur par le fait d'acquérir une rigueur et une conscience professionnelle.

S'entraîner à l'oral

Il est bon de s'entraîner à la présentation orale de son projet avant le premier entretien, avec quelqu'un de son entourage pour jouer le rôle de banquier.

Y aller seul ou accompagné ?

Sous réserve de rester maître de l'entretien et de bien démontrer qui est le dirigeant d'entreprise, il peut être judicieux de venir accompagné par une personne de son entourage qui a déjà eu l'expérience d'un prêt.

> *« Faites-vous accompagner en amont de la création : il faut bien chercher dans sa région les acteurs existants qui aident au montage du projet (pour ma part : mission locale et MCAE Isère Active), afin de pouvoir expliquer ses choix aux partenaires financiers pour qu'ils vous fassent confiance. »*
> **Aurélie,** Amisanimo.com

7 POUR NE RIEN OUBLIER AVANT LE PREMIER ENTRETIEN

On prendra un créateur d'entreprise plus au sérieux s'il arrive avec un **dossier complet** plutôt qu'avec les mains dans les poches. Avant l'entretien, mieux vaut donc rassembler un maximum de documents... En voici une liste non exhaustive :

Présentation du (des) créateur(s)
→ état civil ;
→ CV ;
→ parcours et motivations ;
→ adéquation avec le projet ;
→ listes des partenaires financiers et commerciaux ;
→ trois derniers relevés de compte perso ;
→ dernier avis d'imposition.

Présentation de l'entreprise
→ nom de l'entreprise et adresse (postale, web) ;
→ activité : description + secteur (code APE) ;
→ description du projet ;
→ planning : dates du début de l'activité ;
→ éléments financiers ;
→ photo du local ;
→ statut juridique ;
→ projet de bail commercial.

CONDUIRE L'ENTRETIEN

1 COMMENT DÉMARRER L'ENTRETIEN ?

On a coutume de dire que les cinq premières minutes sont décisives : nous sommes évalués avant d'avoir prononcé un mot.

On n'a qu'une seule fois l'occasion de faire une bonne première impression !

Il n'y a pas que l'oral qui compte !

Il faut retenir que dans un échange, plus de 93 % du langage est non verbal : codes vestimentaires, gestuelle, expressions, regard, postures et distances comptent plus que les mots...

Tout en restant soi-même, il faudra être vigilant aux moindres détails pour **assurer sa crédibilité** :
→ Une tenue vestimentaire adaptée sans donner l'impression d'être déguisé.
→ Maîtriser ses tics et préparer quelques gestes : poignée de main, tendre sa carte, consulter son dossier (d'ailleurs, un dossier bien classé fait gagner du temps et de la crédibilité)...
→ Arriver à masquer ses émotions : adopter une posture, les pieds bien ancrés dans le sol, respirer dix fois profondément avant de pousser la porte...
→ Respecter les distances : afin que l'interlocuteur ne se sente pas agressé, maintenir une distance minimale.

Comment introduire l'entretien ?

Pour « planter le décor », il suffit d'expliquer en une phrase pourquoi on est là, dans ce bureau. L'introduction doit donc être courte et dynamique, avec une accroche que l'on aura préparée au préalable, et l'énonciation de son objectif doit être brève. Ensuite, il s'agit de rester à l'écoute pour déterminer si son interlocuteur veut prendre la parole.

2 LA CONDUITE D'ENTRETIEN : MODE D'EMPLOI

L'art du dialogue

Concrètement, la clé pour réussir son entretien, au-delà de la préparation, réside dans la qualité du dialogue. Cette qualité peut être garantie si on respecte les techniques suivantes :
→ **Réussir le dialogue,** c'est d'abord garder en tête le rapport suivant :
• Laisser parler : 60 %
• Parler : 40 %
→ **Reformuler :** il ne faut pas hésiter à reformuler ce qui vient d'être dit pour éviter tout malentendu, notamment dans l'exposé des solutions de financement proposées.
→ **Bien communiquer,** c'est faire passer des messages à son interlocuteur et s'assurer qu'il a bien reçu ce message. Or, un message est capté à 55 % par l'attitude à 38 % par la voix à 7 % par les mots.

Il faut donc penser aux trois questions suivantes durant l'entretien : comment je me comporte (corps) ? Comment je parle (voix) ? Ce que je dis (langage) ?

En page suivante, quelques conseils sur des techniques du langage qui peuvent être utiles.

PENSEZ…	ÉVITEZ…	PRIVILÉGIEZ…
POSITIF	ne craignez rien	soyez sûr que…
PRÉCIS	les gens vont souvent au restaurant	75 % des repas du midi sont pris à l'extérieur
DIRECT	je vais essayer de vous expliquer en quoi consiste mon projet	mon projet consiste à…
VALORISANT	j'ai un petit local	j'ai un local adapté à mon activité
SILENCIEUX (parfois)	• les fausses liaisons : *je dirais, en quelque sorte, j'ai envie de vous dire…* • les fausses finales, les tics : *donc, hein, voilà, ok ?…*	un silence peut permettre une respiration dans le dialogue, ce n'est pas mauvais signe

L'état d'esprit

Tout au long de l'entretien, il faut garder en tête trois éléments essentiels :

→ **Voir le banquier comme un partenaire potentiel.**
Le Conseiller Pro n'est ni un bienfaiteur ni un inspecteur. Il s'agit de le considérer comme un fournisseur de services financiers, donc comme un partenaire important de son projet d'entreprise.

→ **Assurer sa crédibilité en tant que (futur) dirigeant d'entreprise.**
On peut prouver sa crédibilité en démontrant son expérience du secteur et du marché visé, mais aussi en maîtrisant les paramètres économiques de son projet : point mort, saisonnalité…

> *« Être crédible peut sembler difficile quand on est jeune… Pourtant, ce n'est pas une question d'âge, mais plutôt de maturité professionnelle et d'opportunité ! »*
> Sarah, jeune créatrice d'entreprise, EvadéSens

→ **Rester transparent.**
Il faut s'attendre à des questions d'ordre personnel, familial, professionnel et financier. En effet, si on était amené à prêter 100 € à un inconnu, on essaierait d'en savoir plus sur lui avant de le faire !
Donc il ne faut pas hésiter à prendre les devants et à décrire brièvement sa situation, et à rester transparent tout au long de l'entretien.

Le banquier ne sait pas tout

Par exemple, le Conseiller Pro ne connaît pas forcément le domaine d'activité de l'entreprise en création. Une explication claire et pédagogique du fonctionnement du marché et de l'entreprise s'impose.

Ce sera d'ailleurs l'occasion de montrer que l'on maîtrise son sujet.

Ne pas se laisser démonter : argumenter

L'entretien est l'occasion de montrer sa motivation et sa capacité à diriger, à convaincre, à maîtriser son projet, à gérer son organisation. Il faut donc bien mettre en avant ses atouts et savoir argumenter sur les points d'interrogation soulevés par le banquier : « Vos prévisions de chiffre d'affaires ne sont-elles pas trop ambitieuses ? » « Comment allez-vous rembourser l'emprunt ? »

> ***« N'ayez pas peur d'aller voir un banquier et ne vous laissez pas « démonter » lors de l'entretien. Vous avez un projet qui tient la route et vous tient à cœur ? Vous êtes sûr de vous ? Alors défendez votre projet avec toute votre énergie… !!! Finalement, votre banquier c'est un peu votre premier client ! »***
> Sarah, EvadéSens

3 CONVAINCRE PLUTÔT QUE « NÉGOCIER »

Il faut enfin garder en tête que **ce premier entretien vise d'abord à établir un lien de confiance mutuelle entre le créateur et le banquier.** C'est d'abord sur cette base de confiance mutuelle que la négociation peut avoir lieu. Il s'agit donc de **convaincre plutôt que négocier.** Et pour convaincre le Conseiller Pro, l'essentiel est de se mettre à sa place et de suivre les conseils suivants.

Faire face aux objections

En cas d'objections durant l'entretien, il faut garder son sang-froid et rester positif :
→ bien comprendre les objections ;
→ ne pas prendre les remarques personnellement ;
→ répondre rapidement à l'objection et rebondir sur un point fort de son projet.

Exemple :
« - Vous n'avez jamais travaillé dans le secteur des cosmétiques bio auparavant ?
- Non, pas dans ce secteur précisément, mais mes expériences précédentes de vendeuse dans un magasin de prêt-à-porter m'ont permis d'acquérir une connaissance de la conception d'une gamme de produits, de la formation de nouveaux collaborateurs, de l'encaissement, de la relation avec des fournisseurs, et du contact client… De plus, je suis actuellement une formation en création de cosmétique. »

Tout est « négociable », même pour une entreprise en création !

Il faut être bien conscient qu'au démarrage de l'entreprise, la marge de négociation sur les services et sur les conditions tarifaires est réduite… mais possible…
Néanmoins, il est possible de différer la négociation sur certains frais après quelques mois d'activité.

4 COMMENT BIEN CONCLURE L'ENTRETIEN ?

Obtenir une décision

L'entretien ne devrait pas se conclure sans savoir à quel niveau se prend la décision et sous quel délai. Il faut attendre du banquier une position franche, une solution adaptée, un accord rapide afin de ne pas freiner l'entreprise.
Attention toutefois : un accord de principe ne constitue pas un accord ferme et définitif.

En cas de refus…

La banque n'est **pas un service public** où il suffirait de remplir un formulaire pour obtenir un prêt ! La compréhension et la psychologie du banquier peuvent faire la différence : un « Conseiller Pro » peut donner un avis favorable quand son confrère a refusé le financement du même dossier. D'où l'intérêt d'aller voir d'autres banques après avoir travaillé sur les points d'amélioration…

Un éventuel refus doit servir de piste de réflexion pour procéder aux ajustements qui s'imposent. Mais le créateur est en droit d'attendre que ce refus soit motivé et argumenté par la banque.

Il faut également savoir qu'en cas de refus il est possible de s'adresser au **Médiateur du Crédit,** via le site www.mediateurducredit.fr, qui se chargera de réétudier le dossier et de vérifier avec le créateur et la banque le bien-fondé ou non du refus de crédit.

Conserver la relation

Il est en effet nécessaire de conserver la relation avec son banquier, en proposant par exemple un autre rendez-vous.

> *« Soignez votre relationnel ! Vous allez rencontrer un bon nombre de personnes pendant votre parcours de création, pensez bien à garder contact avec ceux-ci… »*
> Sarah, EvadéSens

LANCEZ-VOUS !

Certes la construction d'un projet et la recherche de son financement sont jalonnées de nombreux obstacles. Mais l'expérience des créations abouties et réussies démontre qu'il ne faut pas baisser les bras, qu'il faut persévérer et bien s'entourer.

Ce parcours, parfois difficile, est finalement la meilleure manière de se préparer à devenir patron ! Et au bout du compte, l'inexpérience que certains perçoivent comme un handicap se révèle bien souvent être un atout si le créateur est sûr de lui, professionnel et bien accompagné.

Alors, si vous êtes motivé et que vous avez en tête une idée de création : n'attendez pas et venez frapper à la porte d'une structure d'accompagnement pour vous lancer dans de bonnes conditions !

TÉMOIGNAGE

SARAH LAGIER
CHARGÉE DE MISSION FRANCE ACTIVE

Titulaire d'un Master 2 en Ingénierie économique option entreprenariat, j'ai réalisé plusieurs stages dans des structures de l'Économie sociale et solidaire qui m'ont permis de me familiariser avec la création d'entreprise. J'ai intégré le réseau France Active en 2010 au poste de chargée de mission avec l'objectif de participer au développement d'une nouvelle antenne France Active sur le territoire de la Haute-Savoie.

Pourquoi un créateur a-t-il plus de chance d'obtenir un prêt bancaire s'il passe par France Active ?

Pour trois raisons : tout d'abord parce que le réseau France Active est l'un des principaux acteurs de la création d'entreprise et un partenaire essentiel des banques dans ce domaine.
Ensuite parce que le réseau propose un accompagnement financier qui rassure le banquier. Celui-ci n'a pas à mener l'étude approfondie du dossier puisqu'un chargé de mission France Active a passé des heures à le travailler avec le porteur de projet.
Enfin, parce que nos garanties bancaires ou les prêts à taux 0 % que nous accordons permettent de sécuriser l'intervention de la banque, en partageant le risque avec elle.
Aujourd'hui notre intervention auprès des créateurs d'entreprise constitue un véritable label qualité qui facilite, voire qui garantit, l'accès au crédit bancaire.

Si je n'ai pas de banque, est-ce que France Active peut me conseiller une banque ?

Notre connaissance du territoire, des procédures bancaires et notre regard d'expert peuvent nous amener à orienter les porteurs de projet que nous accompagnons vers les établissements bancaires les plus adaptés, en fonction du profil du créateur et du secteur d'activité.

Mes conseils…

Le banquier doit être considéré comme un partenaire, qui jouera un rôle majeur dans la vie de votre future entreprise. C'est pour cette raison qu'il faut être préparé aux démarches bancaires et appréhender le premier rendez-vous comme un exercice de conviction. Il faut démontrer ses compétences professionnelles et ses qualités de bon gestionnaire.
Cela passe d'abord par une bonne gestion de son compte personnel. Une relation de confiance pourra se construire avec votre banquier, qui sera en mesure de défendre votre projet auprès du service engagement.
Enfin, être à l'écoute, s'entourer de conseillers de la création d'entreprise, et maîtriser son plan d'affaires seront des éléments essentiels dans la réalisation de votre projet. Vous pourrez ainsi créer votre entreprise dans les meilleures conditions.

MAIS AUSSI...

CRÉER AUTREMENT, QUAND ON EST UNE FEMME, UN JEUNE...

1 CRÉER AUTREMENT

Vous connaissez l'entrepreneuriat social ? Pas facile de s'y retrouver entre économie sociale, économie solidaire, entreprise sociale, social business...

Un projet économique au service de l'humain

Une entreprise sociale est une entreprise qui produit des biens et des services au bénéfice d'une mission sociale, sociétale ou environnementale. Elle se distingue des autres entreprises par sa finalité au service de l'intérêt général et pas uniquement dans le but de réaliser des gains.

Initiative privée, intérêt général

La démarche d'un entrepreneur social se situe à la croisée des chemins : c'est une initiative privée (comme toute entreprise) mais cette initiative est mise au service de tous.

Qu'entend-on par intérêt collectif ?

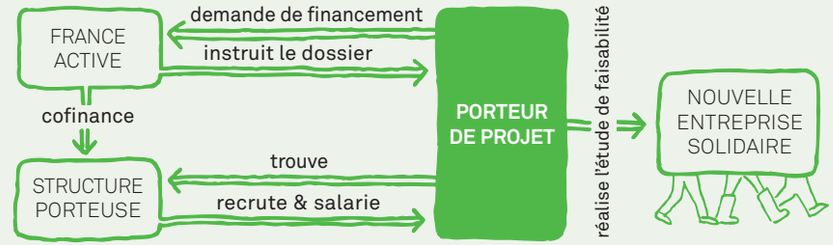
Un entrepreneur social met ses capacités entrepreneuriales au service d'un besoin social. C'est-à-dire qu'il tente de répondre à un besoin social ou environnemental mal ou peu satisfait par le marché ou par la puissance publique.

Quelques exemples de besoins auxquels une entreprise sociale peut répondre

→ L'emploi
→ Le vieillissement de la population
→ L'accès au logement
→ La protection de l'environnement
→ La lutte contre l'exclusion
→ Les modes de consommation sains, durables
→ L'accès aux soins, à la santé

VOUS AVEZ UN PROJET DE CRÉATION D'ENTREPRISE SOCIALE ET SOLIDAIRE MAIS BESOIN DE TEMPS ET DE MOYENS POUR LE MENER À BIEN ? BÉNÉFICIEZ DU FONDS DE CONFIANCE !

Le Fonds de Confiance vise à favoriser la création de nouvelles entreprises solidaires en finançant la phase de maturation du projet, c'est-à-dire en finançant l'étude de faisabilité qui précède la création de la nouvelle entreprise. Pour ce faire, il suffit de trouver une entreprise porteuse existante et le Fonds de Confiance se charge de financer jusqu'à 50 % la rémunération de l'entrepreneur social durant l'étude.



2 ÊTRE JEUNE ET CRÉER SON ENTREPRISE

Malgré leur motivation et leurs atouts, peu de jeunes franchissent le cap. C'est pour eux que France Active, et d'autres réseaux, se mobilisent afin de leur permettre de lever les difficultés auxquelles ils font face.

CAP'JEUNES, un tremplin pour les jeunes créateurs d'entreprise

France Active a créé une solution adaptée pour ces jeunes: le programme CAP'JEUNES, qui leur permet de bénéficier d'un accompagnement renforcé et d'une prime de démarrage.

Amandine avait un apport financier assez faible. Elle a pu bénéficier d'un appui personnalisé et du coup de pouce de CAP'JEUNES de 2 000 €. Autant d'éléments qui l'ont aidé à dépasser son appréhension, et les réticences de la banque ! Audrey, chargée de mission France Active

CAP'JEUNES s'adresse aux créateurs d'entreprise de moins de 26 ans

France Active leur propose :

→ **Un accompagnement gratuit !**
Individuel ou collectif, en amont et en aval du projet, cet accompagnement réalisé par les experts de France Active est adapté au besoin de chaque jeune. Il vise à viabiliser son projet d'entreprise et à l'armer au mieux pour obtenir des financements, notamment bancaires.

→ **Une prime de 2 000 €** qui vient consolider les apports personnels du créateur, faisant ainsi levier sur les autres financements.

→ **La garantie d'obtenir un prêt bancaire dans de bonnes conditions** grâce à la garantie France Active.

CRÉER UNE ENTREPRISE QUAND ON EST JEUNE ?!? TORDRE LE COU AUX IDÉES REÇUES.

→ Un tiers des jeunes français envisage de créer une entreprise.
Les jeunes de moins de 30 ans ont le goût d'entreprendre : près **d'un jeune sur trois envisage de créer un jour une entreprise**, et 50 % déclarent vouloir passer à l'acte dans les trois années à venir.
Soit 1,2 million de créateurs potentiels d'ici trois ans !

→ Les besoins financiers, un frein à la création d'entreprise ?
L'argent et le risque sont les principaux obstacles cités, et pourtant **les créateurs accompagnés par France Active ont créé une entreprise avec moins de 6 000 € d'apports personnels.**

→ Les jeunes créateurs d'entreprises ont quasiment autant accès au crédit bancaire !
23 % des jeunes créateurs bénéficient d'un prêt bancaire au titre de l'entreprise (taux comparable sur l'ensemble des créateurs tous âges confondus : 26 %) et 13 % d'un prêt personnel (contre 15,5 % sur l'ensemble des créateurs).

3 FEMMES ENTREPRENEURES, LANCEZ-VOUS !

Alors qu'elles sont aussi nombreuses que les hommes à vouloir créer leur entreprise, la part des femmes entrepreneures en France stagne à 30 % depuis plus de 20 ans ! Faute de moyens financiers mais aussi par crainte de l'échec, les femmes renoncent trop souvent à concrétiser leur projet. Autant de vocations à encourager !

Le FGIF*, une garantie au service des femmes qui veulent entreprendre

Le FGIF* est le seul dispositif national dédié aux femmes qui souhaitent créer reprendre ou développer une entreprise. Piloté par le Ministère des affaires sociales, de la santé et des droits des femmes, le dispositif est géré par France Active.
Pour inciter les femmes à relever le défi, le FGIF* leur facilite l'accès à un prêt bancaire, sans caution ou garantie personnelle : elles bénéficient d'un accompagnement par un expert et d'une garantie d'emprunt bancaire à 70% du prêt sans recours aux cautions personnelles.

*Fonds de garantie pour la création, la reprise, le développement d'entreprise à l'initiative des femmes (FGIF)

Le FGIF : pour quoi faire et comment ?

→ Pour garantir un prêt bancaire de 2 à 7 ans
→ d'un montant minimum de 5 000 €
→ et jusqu'à 70 % du montant du prêt
→ dans la limite de 45 000 €
→ sans cautions personnelle

→ **66 % des femmes se sentent écoutées et comprises par leur conseiller dans leur projet professionnel** (contre 58 % pour les hommes)

→ **60 % des femmes se disent suffisamment accompagnées par leur banque au démarrage de l'activité** (contre 52 % pour les hommes)

→ **Avant 3 ans d'ancienneté, 59 % des femmes ont eu recours à un prêt bancaire au démarrage de l'activité** (contre 51 % pour les hommes)

Baromètre des Femmes Entrepreneures, Caisse d'Epargne, édition 2012

Sophie, 38 ans, travaillait depuis 15 ans pour une société d'évènementiel. Quand celle-ci a fait faillite, elle s'est retrouvée sans emploi et a rebondi en montant sa boîte !

Situation du plan de financement de Sophie :
Besoin de financement : 65 000 €
Montant des apports perso : 15 000 €
Reste à trouver : 50 000 €

Intervention de France Active :
Prêt à taux 0 % (Nacre) : 8 000 €
Emprunt bancaire : 42 000 €
Garantie FGIF à hauteur de 29 400 €
(soit 70 % du prêt). Ne restait plus que 12 600 € à garantir sur la valeur du fonds de commerce.

Que lui a apporté la garantie FGIF ?
« C'est dur d'avoir l'esprit serein et le soutien de son entourage quand il faut engager les biens du foyer pour pouvoir emprunter... Quand mes proches ont su que France Active se portait garant, cela a tout changé ! Aujourd'hui, mon activité se porte bien et mon banquier aussi ! »

LES BONNES ADRESSES POUR S'ENTOURER

Sources d'informations

APCE (Agence Pour la Création d'Entreprise)
→ agence nationale visant à promouvoir l'esprit d'initiative, à informer sur les mesures prises en faveur de la création-transmission d'entreprises et sur les dispositifs en place, et à orienter les entrepreneurs dans leurs démarches. www.apce.fr

Les Clés de la Banque
→ service mis à la disposition du public par la FBF (Fédération Bancaire Française).
www.lesclesdelabanque.com

Réseau d'accompagnement et/ou de financement

France Active
→ réseau national impliqué en régions (41 Fonds territoriaux) et proposant une offre complète de solutions de financement (garanties d'emprunts bancaires et prêts solidaires).
www.franceactive.org

Initiative France
→ réseau d'associations de prêts d'honneur regroupant plus de 228 plateformes d'accompagnement. www.initiative-france.fr

Réseau Entreprendre
→ association de chefs d'entreprise qui aident à la création ou à la reprise d'entreprises PME.
www.reseau-entreprendre.org

Adie
→ l'Adie aide des personnes exclues du marché du travail et du système bancaire classique à créer leur entreprise et donc leur emploi grâce au microcrédit. www.adie.org

Ordre des Experts-comptables
→ l'Ordre des Experts-Comptables gère et anime les cabinets des experts comptables. l'expert-comptable apporte ses compétences en matière de comptabilité et de gestion. Il est également qualifié pour clarifier des aspects juridiques liés aux obligations légales de l'entreprise. www.experts-comptables.fr

BGE
→ réseau d'organismes (plus de 400 en France) dont la vocation est d'aider toute personne souhaitant créer ou reprendre une entreprise par l'apport de conseils et de formations accessibles à tous, quel que soit le niveau d'avancement du projet. www.bge.asso.fr

Chambres consulaires :
CCI-Entreprendre en France
→ vise à stimuler l'échange au sein du réseau, en collaboration directe avec les chambres de commerce. www.entreprendre-en-france.fr et Artisanat (portail de l'artisanat dans lequel on retrouve toute l'actualité de l'artisanat et des informations sur la création d'entreprises artisanales). www.artisanat.fr

Entreprendre autrement

AVISE (Agence de Valorisation des Initiatives Socio-Economiques) :
→ site d'informations sur l'entrepreneuriat social. www.avise.org

Dispositif local d'accompagnement (DLA)
→ le Dispositif local d'accompagnement (DLA) aide les associations employeurs, structures d'insertion et autres entreprises d'utilité sociale créatrices d'emploi dans leur démarche de consolidation et de développement.

La Fabrique à Initiatives
→ accompagnement à l'émergence et au développement de projet d'entreprise sociale.

Réseau des SCOP (Sociétés Coopératives)
→ accompagnement à la création, la reprise et la transformation d'entreprises coopératives (accueil, accompagnement, financements, formations, représentation auprès des Pouvoirs publics). www.scop.coop

Action'elles
→ Action'elles aide à la création d'entreprise, les porteuses de projet et les femmes chefs d'entreprise.
www.actionelles.fr

Tester son activité

Union des couveuses
→ l'union des couveuses rassemble des couveuses d'entreprise en France et permet aux futurs créateurs d'entreprise de tester leur projet. www.uniondescouveuses.eu

Entrepreneuriat féminin

Le ministère des droits des Femmes
→ le ministère encourage celles qui souhaitent créer, reprendre ou développer une entreprise, en facilitant leur accès à un prêt bancaire pour réaliser leur projet. Il est à l'origine de la création du Fonds de garantie pour la création, la reprise, le développement d'entreprise à l'initiative des femmes (FGIF). www.femmes.gouv.fr
www.ellesentreprennent.fr

Fédération Pionnières
→ Fédération Pionnières anime un réseau d'incubateurs pour accompagner les projets portés par des chefs d'entreprises féminins sur l'ensemble du territoire. www.federationpionnieres.org

Force femmes
→ Force femmes accompagne dans leur projet de création d'entreprise les femmes de plus de 45 ans. www.forcefemmes.com

Entrepreneuriat des jeunes

Moov'Jee
→ le mouvement pour les jeunes et les étudiants entrepreneurs (Moov'Jee) a pour mission d'amener les jeunes à considérer la création d'entreprise comme une véritable option de vie professionnelle.
http://www.moovjee.fr

Sélection de sites internet

www.entreprisecreation.com
→ conçu par le réseau des experts-comptables, ce site donne les clés depuis la phase de préparation du projet jusqu'au terme des trois premières années d'activité.

www.horizonentrepreneurs.fr
→ un site internet de la Caisse d'Epargne, pour suivre les actualités sur la création et la reprise d'entreprise, sur le développement et la valorisation d'entreprise et sur la transmission d'entreprise.

www.jesuisentrepreneur.fr
→ un site internet du Crédit Agricole dédié aux créateurs, à la recherche d'informations pratiques et d'outils d'aide au montage de leur projet.

nacre
NOUVEL ACCOMPAGNEMENT POUR LA CRÉATION ET LA REPRISE D'ENTREPRISE

→ Parcours (accompagnement individualisé et prêt à taux zéro) destiné aux créateurs demandeurs d'emploi, bénéficiaires de minima sociaux (ASS, RSA), ou salariés repreneurs de leur entreprise. www.emploi.gouv.fr/nacre